

<<沟通的力量>>

图书基本信息

书名：<<沟通的力量>>

13位ISBN编号：9787111328735

10位ISBN编号：7111328736

出版时间：2011-2

出版时间：机械工业

作者：[美] 科里·弗洛伊德 (Kory Floyd)

页数：350

译者：李育辉

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<沟通的力量>>

### 内容概要

《沟通的力量：成功人际交往12法》强调人际关系对于人们沟通、生理和健康的影响，讲述21世纪企业里面人际沟通的复杂性和细微差别，充分反映了当代学生的多种经历和期望。

《沟通的力量：成功人际交往12法》涉及内容广泛，超过同类书籍，更特别加入了人际沟通中阴暗面的介绍，ipc概念贯穿全书。

书中大量基于不同人群的研究和实例，讲述了多种类型的沟通故事，而不是简单的某一种，这远胜于只教授学生主流人群的沟通问题，而是使其了解人际沟通中除相信直觉的作用之外，还应该有更为科学的方法。

《沟通的力量：成功人际交往12法》适用于本科、硕士以及希望自我提升的工作人员。

为什么有的人一生贵人不断，事业蒸蒸日上？

为什么有的人却是处处树敌，生活屡受挫折？

为什么有的人朋友遍天下，有的人却形单影只？

这一切都取决于你是否拥有良好的人际沟通能力！

哈佛大学就业指导小组调查结果显示，在500名被解雇的男女中，因人际沟通不良而导致工作不称职者占82%。

松下幸之助有句名言：“企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。

” 管理者的真正工作就是沟通。

《沟通的力量：成功人际交往12法》从12个部分帮助读者全面了解沟通、了解自己，找到适合自己的沟通方法，从测试到实践再到体验，全方位提升人际沟通能力，获得成功的职业人生！

## <<沟通的力量>>

### 作者简介

作者：（美国）科里·弗洛伊德（Kory Floyd）译者：李育辉科里·弗洛伊德（Kory Floyd）博士，著名人际关系沟通专家，曾担任美国国家传播协会家庭沟通分会主席，《家庭交流杂志》（Journal of Family Communication）主编，2006年国际人际关系研究协会Gerald R. Miller青年事业杰出成就奖获得者。

弗洛伊德博士的研究主要集中在亲密关系的人际交流以及人际沟通与生理和健康之间的关系等领域，包括家庭成员、恋人、朋友间的亲密交流。

其最新研究成果探讨了后叶催产素在亲密交流的舒压效应中的作用，这个研究得到美国国家卫生署的资助。

弗洛伊德博士的最新著作《情感的交流：人际行为与社会情境》（Communication Affection: Interpersonal Behavior and Social Context）已经出版。

李育辉，心理学博士，中国人民大学劳动人事学院人力资源管理系副教授。

其研究领域涵盖组织压力管理、文化冲突管理、领导者人格与风险认知、管理技能开发、人员甄选等方面；主持过多项国家级基金课题和项目，已出版论文和著作30余篇（本），并担任多个核心期刊的审稿人；长期为政府机构和企事业单位提供人力资源管理咨询和培训服务，具有深厚的理论基础与丰富的实战经验。

## &lt;&lt;沟通的力量&gt;&gt;

## 书籍目录

推荐序总序作者简介序言访谈致谢第1章 关于人际沟通1.1 为什么人们会互相交流1.1.1 人际沟通满足生理健康的需求1.1.2 人际沟通满足人际关系的需求1.1.3 人际沟通满足自我认同的需求1.1.4 人际沟通满足心灵成长的需求1.1.5 人际沟通满足实用性的需求1.2 人际沟通的本质1.2.1 人际沟通的三种模型1.2.2 人际沟通行为的六大特点1.2.3 扫清人际沟通的误区1.3 我们如何进行人际沟通1.3.1 什么使得沟通交流如此人性化1.3.2 为什么人际沟通如此重要1.4 培养你的社交能力1.4.1 什么是良好的沟通能力1.4.2 社交能手的特点第2章 文化与性别2.1 文化与人际沟通2.1.1 什么是文化2.1.2 文化的构成2.1.3 文化与亚文化2.1.4 文化意识下的人际沟通2.2 文化对人际沟通的影响2.2.1 个人主义和集体主义2.2.2 高语境文化以及低语境文化2.2.3 低权力距离文化和高权力距离文化2.2.4 男性化文化与女性化文化2.2.5 单时间取向文化以及多时间取向文化2.2.6 不确定性回避2.2.7 文化的沟通编码2.3 性别与人际沟通2.3.1 性别角色与人际沟通2.3.2 生理性别与人际沟通2.3.3 性取向与人际沟通2.3.4 性别化沟通行为的解释2.4 性别对人际沟通的影响2.4.1 性别与语言沟通2.4.2 性别与非语言沟通第3章 人际沟通与自我3.1 认识自我：自我概念3.1.1 什么是自我概念3.1.2 自我概念是如何形成的3.1.3 自我概念的认知与管理3.2 自我评价：自尊3.2.1 自尊的利弊3.2.2 文化、性别与自尊3.2.3 自我与人际需求3.3 展现自我：自我形象管理3.3.1 自我形象管理的原则3.3.2 面子管理3.4 自我的沟通：自我表露3.4.1 自我表露的原则3.4.2 自我表露的好处3.4.3 自我表露的风险第4章 人际知觉4.1 知觉是一个过程4.1.1 什么是人际知觉4.1.2 知觉过程的三个阶段4.1.3 什么因素影响我们知觉的准确性4.2 人际知觉的基本动力4.2.1 刻板印象依赖于概括化4.2.2 首因效应影响第一印象4.2.3 近因效应影响印象4.2.4 知觉定势限制我们的知觉4.2.5 自我中心限制我们的视角4.2.6 积极或消极偏差影响知觉4.3 如何解释知觉到的事物4.3.1 我们通过归因来解释行为4.3.2 如何识别常见的归因错误4.4 改善知觉能力4.4.1 留意你的知觉4.4.2 检查你的知觉第5章 语言5.1 语言的性质5.1.1 语言是符号化的5.1.2 语言大部分是人为的5.1.3 语言由规则组织而成5.1.4 语言具有多层意义5.1.5 语言有清晰模糊之别5.1.6 语言受背景和文化的约束5.2 认识语言的力量5.2.1 命名对我们进行了界定和区分5.2.2 我们用语言来说服5.2.3 可信性赋予我们力量5.2.4 语言表达情感和亲密5.2.5 语言提供安慰和康复5.3 我们如何使用和滥用语言5.3.1 幽默：什么这么有趣5.3.2 婉言：委婉的说法5.3.3 俚语：亚文化的语言5.3.4 书面诽谤和口头诽谤：伤害性的语言5.3.5 脏话：冒犯性的语言5.3.6 毁损贬抑言论：恶意的脏话5.4 改善语言的使用5.4.1 考虑你想要营造的效果5.4.2 区分事实声明和意见5.4.3 恰当地讲话5.4.4 拥有自己的想法和感觉第6章 非语言沟通6.1 非语言沟通的性质6.1.1 什么是非语言沟通6.1.2 非语言沟通的五个特征6.2 非语言沟通的10种途径6.2.1 面部表情6.2.2 眼睛行为6.2.3 动作和手势6.2.4 触觉行为6.2.5 声音行为6.2.6 气味的使用6.2.7 空间的使用6.2.8 外表6.2.9 时间的使用6.2.10 人造物的使用6.3 非语言沟通的功能6.3.1 管理交谈6.3.2 表达情绪6.3.3 维持关系6.3.4 形成印象6.3.5 影响他人6.3.6 隐瞒信息6.4 改善你的非语言沟通技能6.4.1 解释非语言沟通6.4.2 表达非语言信息第7章 倾听7.1 倾听的本质7.1.1 什么是倾听7.1.2 有效倾听的重要性7.1.3 倾听的一些错误观点7.1.4 文化对倾听行为的影响7.2 倾听的方法7.2.1 有效倾听的过程7.2.2 倾听的三种类型7.3 有效倾听的障碍7.3.1 噪音7.3.2 假倾听和选择性注意7.3.3 信息超载7.3.4 目光呆滞7.3.5 反驳倾向7.3.6 思想封闭7.3.7 竞争性中断7.4 如何成为一名好的倾听者7.4.1 做一名好的咨询性倾听者7.4.2 做一名好的批判性倾听者7.4.3 做一名好的设身处地性倾听者第8章 社会关系中的人际沟通8.1 社会关系的重要性8.1.1 建立各种关系是因为我们有归属需求8.1.2 社会关系会带来回报8.1.3 社会关系同样需要付出8.2 形成和维系社会关系8.2.1 吸引理论8.2.2 不确定消减理论8.2.3 可预知产出理论8.2.4 理解关系的形式8.2.5 成本收益理论8.2.6 关系的维持行为8.2.7 理解关系维持8.3 友谊的特征8.3.1 友谊是自愿的8.3.2 朋友通常是同一类人8.3.3 友谊受到规则的约束8.3.4 友谊存在性别差异8.3.5 友谊的生命期8.4 工作场所中的社会关系8.4.1 同事之间的社会关系8.4.2 上下级之间的社会关系8.4.3 与客户间的社会关系第9章 亲密关系9.1 亲密关系的本质9.1.1 亲密关系要求高度的忠诚9.1.2 亲密关系促进相互依赖9.1.3 亲密关系要求持续的投入9.1.4 亲密关系鼓励辩证性矛盾9.2 恋爱关系中双方之间的沟通9.2.1 恋爱关系的特征9.2.2 恋爱关系的形成过程9.2.3 恋人之间的沟通9.2.4 结束恋爱关系的过程9.3 家庭内的沟通9.3.1 促成家庭的因素9.3.2 家庭的种类9.3.3 家庭就像一个系统9.3.4 家庭中的沟通方式9.4 如何提高亲密关系中成员之间的沟通效果9.4.1 强调快乐和积极性9.4.2 有建设性地处理冲突9.4.3 抱有现实可行的期望9.4.4 处理辩证性矛盾第10章 人际冲突10.1 什么是人际冲突10.1.1 人际冲突的定义10.1.2 对人际冲突的思考10.2 人

## &lt;&lt;沟通的力量&gt;&gt;

际关系中的冲突10.2.1 人际冲突的特征10.2.2 冲突最普遍的来源10.2.3 性别对冲突的影响10.2.4 文化对冲突的影响10.2.5 网络上的冲突10.3 权力与冲突10.3.1 权力的一些特性10.3.2 权力的表现形式10.3.3 性别和权力10.3.4 文化和权力10.4 人际冲突管理10.4.1 恶化冲突的行为10.4.2 化解冲突的策略第11章 欺骗11.1 人与人之间欺骗行为的本质11.1.1 什么是欺骗11.1.2 欺骗的基本要素11.1.3 人与人之间欺骗行为的普遍性11.2 欺骗行为的多样性11.2.1 人们撒谎的多种原因11.2.2 弄虚作假的欺骗行为11.2.3 掩盖性的欺骗行为11.3 沟通行为和欺骗行为11.3.1 破解谎言是相当困难的11.3.2 欺骗过程中的常见行为11.4 发觉不同情形下的谎言11.4.1 亲近程度影响测谎的成功率11.4.2 有表现力的人会是撒谎高手11.4.3 文化差异偶尔也是一个因素11.4.4 动机并不是永远都有效的11.4.5 怀疑并不会提高觉察谎言的能力11.4.6 非互动的情形对于察觉谎言更为有利第12章 情绪12.1 人际沟通中的情绪12.1.1 什么是情绪12.1.2 愉快和喜爱的情绪：快乐、爱、激情和喜欢12.1.3 敌对情绪：愤怒、轻视、厌恶、嫉妒和羡慕12.1.4 悲伤和焦虑情绪：伤心、抑郁、悲痛、恐惧以及社会性焦虑12.2 情绪的本质12.2.1 情绪是多维度的12.2.2 情绪的效价和强度是不同的12.2.3 情绪具有基本形式和次级形式12.2.4 有时情绪属于元情绪12.3 影响情绪感受和情绪表达的因素12.3.1 文化背景12.3.2 情绪表达规则12.3.3 科技12.3.4 情绪感染力12.3.5 性别12.3.6 个性12.3.7 情商12.4 情绪沟通技巧12.4.1 识别情绪12.4.2 重新评估消极情绪12.4.3 对情绪负责12.4.4 区分情绪和行为词汇表

## &lt;&lt;沟通的力量&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：为了更好地理解这一点，我们还是用一开始的那个小场景来做例子吧。假设艾米娅和泰勒分开了一段时间，而艾米娅想通过进一步的沟通来挽救他们之间的感情。但当他们坐下来好好谈的时候，泰勒却明确地和艾米娅说他的感觉已经改变了，他再也不爱她了。这时候的沟通能够挽回他们之间的关系吗？

不能。

事实上这让艾米娅进一步认识到，他们之间的关系已经彻底终结了。

从长远的角度来看，这对他们两人都有好处，所以只能说沟通只是帮助他们真正地醒悟。

尽管如此，它还是没有改变他俩分开的局面。

所以，我们必须对那些说人际沟通无所不能的观点保持谨慎的态度。

误区：人际沟通会突然失效。

正如我们有时候会把问题归咎于沟通不足一样，在面临人际关系危机时，我们有时候也会把问题归咎于沟通的失效。

贾斯廷的例子或许能够帮助我们认识这一点。

贾斯廷花了几个月的时间，耐心地劝说他的继女戒除止痛药上瘾。

“事情一开始还很顺利，她也开始有所进步了。”

他解释说，“但从那以后我们的沟通突然停止了”。

我们能够很直观地理解贾斯廷的话。

在旅途中，如果我们的车突然坏了，旅程也随之中止。

所以，我们很容易联想到，当我们的沟通突然失效的时候，人际关系的发展也会随之停顿下来。

但问题是，沟通交流并不像汽车、洗碗机或者iPod一样是一种机器，相反，它是潜藏在人与人之间的一种过程。

有些时候，我们很容易会把现实中的一些问题归咎于沟通的失效，就像贾斯廷感到无法再与他的继女进行沟通了一样。

而事实上，在这时候，更多的是因为我们无法有效地与他人进行沟通而导致关系的僵局。

换句话说，问题的关键并不在于沟通行为本身，而在于我们与他人进行沟通交流的方式上。

认识到这一点，对改善你的人际关系有很大的益处。

误区：人际沟通固然是件好事情。

看过所有的谈话节目以后，你就会发现那些滔滔不绝的人总会说他们很少再和自己的爱人、父母以及重要的朋友尽情地交流了。

一些人可能会说“没错，我们经常交谈，但很少真正的交流。”

从这句话中我们可以知道“交谈”就只是语言的过程而已，但“交流”却是一个人与另一个人开诚布公，相互支持地进行具有建设性意义的思想分享的过程。

说人际沟通固然是件好事情就等同于说金钱固然是件好事情。

有时金钱的确能提供积极的用途，比如说它可以用来安家置业或者用于慈善事业。

但在有些时候，它又会有一些消极的影响，比如说它能为恐怖主义组织提供物质支持。

在这两种情形中，金钱本身并没有好坏之分，区别只在于它是如何被使用的。

这样的看法同样适用于人际沟通。

我们能将人际沟通用到积极的用途上，例如向父母表达爱意或者安慰一个伤心欲绝的朋友。

但同时，我们也能将它用到消极的用途上，比如恐吓或者欺骗他人。

就像金钱一样，沟通行为本身并没有什么绝对的好或绝对的坏，它几乎就不属于道德范畴，而我们如何使用它决定了它的好与坏。

## <<沟通的力量>>

### 媒体关注与评论

“智慧”、“专业技术”和“经验”只占成功因素的25%，其余75%决定于良好的人际沟通。  
——普林斯顿大学

## <<沟通的力量>>

### 编辑推荐

《沟通的力量:成功人际交往12法》：为什么有的人一生贵人不断，事业蒸蒸日上？

为什么有的人却是处处树敌，生活屡受挫折？

为什么有的人朋友遍天下，有的人却形单影只？

这一切都取决于你是否拥有良好的人际沟通能力！

哈佛大学就业指导小组调查结果显示，在500名被解雇的男女中，因人际沟通不良而导致工作不称职者占82%。

松下幸之助有句名言：“企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。

”管理者的真正工作就是沟通。

《沟通的力量:成功人际交往12法》从12个部分帮助读者全面了解沟通、了解自己，找到适合自己的沟通方法，从测试到实践再到体验，全方位提升人际沟通能力，获得成功的职业人生！

中国人民大学劳动人事学院 学生就业指导中心权威推荐

<<沟通的力量>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>